

La lógica de las emociones

JHON ALEJANDRO PÉREZ
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

La argumentación es un proceso complejo cuyo estudio se puede dividir en los siguientes tópicos: (a) las intenciones con las que los individuos crean los argumentos, (b) los contextos valorativos en donde se dan dichos argumentos, (c) el auditorio al que se trata de influir, y (d) el efecto producido por el argumento en la audiencia (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1969).

Introducción

Argumentar, en el sentido de dar y pedir razones, por lo general buenas razones, es una actividad que hace parte de nuestra interacción cotidiana como seres humanos que nos comunicamos a través de un lenguaje en particular con fines particulares: tratar de incidir en la acción de los demás. Tal como mencionan Perelman y Olbrechts-Tyteca (1994) “La argumentación es una actividad que siempre trata de modificar un estado de cosas preexistente” (p. 105). Esta modificación lo da la capacidad argumentativa del orador frente a un auditorio en particular¹. Dicha capacidad argumentativa para

¹ Si bien es cierto que “La nueva retórica” de Perelman y Tyteca amplía el rango de análisis de los argumentos más allá de su enfoque lógico-formal, al incorporar dos aspectos en la argumentación como a) deben existir algunas premisas generalmente aceptadas que funcionen como punto de partida para la argumentación; y b) tiene que haber un auditorio relevante al que persuadir o convencer.

Perleman dependerá de la fuerza que posea un argumento para persuadir a un auditorio de aceptar o rechazar una postura que el orador quiera defender o criticar. Esta fuerza argumentativa dependerá de varios factores como la intensidad de la aceptación de dicho auditorio, la relevancia o pertinencia del argumento para los propósitos del orador y del auditorio y la posibilidad de ser refutado (es decir, hasta qué punto el auditorio acepta ciertas creencias que permitirían refutar el argumento). Estas variables dependerán, y esta será la hipótesis de lectura del presente artículo, de la valoración e importancia que adquieran las emociones como componentes importantes a la hora de presentar argumentos que lleven a actuar a favor o en contra según lo argumentado. Lo que según la teoría de los actos de habla Searle, serían los actos perlocutivos. Es decir, aquellas acciones que un emisor, (orador), busca que lleven a cabo, o que realicen, aquellos receptores, (auditorio), del acto de habla o mensaje.

Sobre las emociones como componentes importantes en la argumentación: el libro II de la retórica de Aristóteles

Para efectos de este artículo, seleccioné trabajar particularmente esta parte de la *Retórica*, porque en ella, Aristóteles expone el tema de las pasiones y su significación para el discurso retórico.² En esta concepción Aristotélica, existe

Este modelo sigue mostrando a la argumentación como algo meramente racional, excluyendo los efectos que dentro de la argumentación pueden tener las emociones dentro del discurso argumentativo. (cita de Cárdenas en Mejía, p. 89).

² Particularmente, la distinción que ya hace Aristóteles entre el silogismo retórico, o entimema, que aborda en esta obra. Como lo muestra el estudio que realizó Grimaldi sobre la Retórica, el entimema o silogismo retórico, a diferencia del silogismo científico de los Analíticos y del silogismo dialéctico de los Tópicos, se caracteriza por incorporar, según él lo afirma, tanto las pasiones como el carácter “*Aristotle makes it clear in the Rhetoric that in the effort to effect judgment and decision whose consequences involve the one judging, and further to do this in the area of the probable and contingent, one must seek out as source to convince not only the rational explanation of the subject (pragma) but also the emotive elements in the subject (ethos and pathos)*”. (Grimaldi, W. Studies in the Philosophy p. 82). Grimaldi se preocupa por demostrar que para Aristóteles la persuasión sólo es posible si el discurso se dirige no sólo a la razón sino al hombre

una racionalidad ampliada, ya que comprende a la argumentación como un asunto que desborda los aspectos dialécticos o científicos al incorporar los aspectos retóricos, (el silogismo retórico, o entimema). Dentro de estos silogismos retóricos entran como componentes que acompañan a dichos argumentos, las pasiones o emociones que serían como medios o “ayudas” a las que el argumentador puede apelar o utilizar en sus argumentos. Lo anterior, supone una visión más rica y compleja de racionalidad que ha sido limitada únicamente a sus aspectos lógico-formales, olvidando que la noción de racionalidad es más compleja que su mera formalidad lógica.³

Este énfasis que hace Grimaldi no tiene presente la relación que hace Aristóteles entre los discursos argumentativos y las emociones como componentes importantes de un argumento. Una lectura interesante sobre esta relación de las emociones como componentes importantes en un argumento, es la que realiza Martha Nussbaum, para quien dichas emociones contienen un valor cognitivo al considerarlas como juicios de valor que no solo componen una parte de nuestro psiquismo, sino que son componentes complejos de nuestra propia capacidad racional: “Las emociones no son solo el combustible que impulsa el mecanismo psicológico de una criatura racional, son parte, una parte considerablemente compleja y confusa, del propio raciocinio de esa criatura” (Nussbaum, 2008, p. 23).

completo, lo cual incluye sus pasiones. Esto supone una concepción del hombre que Aristóteles desarrolla en sus otras obras, en especial en: *Acerca del alma y las tres Éticas*. (cita de Cárdenas en Mejía, xxx, p. 90).

3 Debemos reconocer que para la lectura que hoy hacemos de la Retórica de Aristóteles son importantes los dos aportes anteriores. Con la Teoría de la Argumentación, se establece para nosotros, herederos de la modernidad y de su concepto de razón, la posibilidad de aceptar que la verdad se juega en los acuerdos de las comunidades y que a ellas también pertenece estimar qué tipos de pruebas le son necesarias. Con Grimaldi y su estudio sobre el entimema, podemos volver a mantener la distinción entre dos funciones discursivas, la de elucidar y la de persuadir, con una importante precisión: si bien la retórica hace uso de la dialéctica para poder elucidar los diferentes problemas que se presentan a la consideración del auditorio, sin embargo, esto no basta para lograr la persuasión y por ello deben ser incorporadas tanto las pasiones como el carácter. (Cita de Cárdenas en Mejía, p. 90).

Finalmente, Nussbaum hablará de varios juicios que componen las emociones, como lo rescataría particularmente, al hablarnos sobre la compasión:

La compasión tiene, pues, tres elementos cognitivos: El juicio de la magnitud, (a alguien le ha ocurrido algo malo y grave); el juicio del inmerecimiento, (esa persona no ha provocado su propio sufrimiento); y un juicio eudaimonista, (esa persona o criatura es un elemento valioso en mi esquema de objetivos y planes, y un fin en sí mismo cuyo bien debe ser promovido) (2008, p. 361).

Este rescate que realiza Nussbaum del valor cognitivo de las emociones en la argumentación es un camino importante a la hora de ampliar el campo de la argumentación de su ámbito monotónico; a su aspecto no monotónico donde caben otras fuentes de análisis a la hora de evaluar argumentos.⁴ Este acercamiento, el de Nussbaum, pese a centrar una atención a las emociones consideradas como juicios valorativos, no ofrece un esquema argumentativo donde valore los argumentos que apelan a emociones, ya que las sigue catalogando como errores del razonamiento que deben ser eliminados en todo acto argumentativo.

Apelar a las emociones: las emociones como componentes válidos de un acto argumentativo

Las emociones conforman uno de los aspectos constitutivos y omnipresentes de la experiencia humana; estas tienen muchas facetas, involucran al sentimiento y la experiencia, la fisiología y el comportamiento, y también

4 Razonamiento monotónico: Posee características de la lógica deductiva, no es de naturaleza práctica. Según Walton, este razonamiento no modifica un argumento, sino que solo lo refuerza: “No importa cuántas nuevas premisas se agreguen a un argumento, este permanecerá válido” (Walton, 1996).

El razonamiento no-monotónico: es un razonamiento práctico, donde todo nuevo conocimiento o nuevas premisas que se agreguen a un argumento, no solo lo refuerzan, sino que lo pueden modificar brindando así nueva información.

(Cf. Walton, D. *Argumentative Schemes for Presumptive Reasoning*. Mahjah: Lawrence Erlbaum Associates, 1996, p. 22).

las cogniciones y conceptualizaciones (cfr. Ortony et al., 1996). Como se vio en el anterior apartado, las emociones comprenden un aspecto importante en la experiencia humana, retomando a Martha Nussbaum, ella ofrece una definición de estas: “las emociones son levantamientos geológicos del pensamiento. Juicios según los cuales las personas reconocen la gran importancia, para alcanzar su propio florecimiento, de cosas que no controlan completamente” (2008, p. 114). Para seguir con esta metáfora que nos ofrece Nussbaum, estos levantamientos geológicos del pensamiento constituyen un rasgo importante que nos ayudan a valorar y a juzgar sobre situaciones y contextos en los cuales podemos o no, intervenir afortunada o desafortunadamente. Un ámbito en el cual se puede ver estas valoraciones y juicios es en el acto argumentativo, cuando ofrecemos argumentos para justificar una acción. Un estudio que nos puede servir acá como argumentación de este punto es el trabajo realizado por el autor Douglas Walton titulado: “*The Place of Emotion in Argument*” (1992), que reivindica el papel de la emoción en la argumentación, luego de ser desechadas en este terreno argumentativo al ser vistas como falacias y sinsentidos. Walton reivindica el papel de las emociones dentro de la argumentación, pero bajo ciertas condiciones.⁵

Estas condiciones contribuyen a que las emociones sean vistas como legítimas dentro del proceso del acto argumentativo: “la apelación a la

5 El valor racional de la apelación a una emoción es evaluado en función de un conjunto de principios, que es posible interpretar como un contra-discurso dirigido a las argumentaciones fundadas sobre esa emoción. Por ejemplo, el llamado a la piedad puede ser:

1. *Reasonable... some appeals to pity are reasonable and appropriate...*⁴ En este caso se supone que el llamado a la piedad corresponde a un valor que se estima es compartido, por ejemplo la fraternidad o, desde un punto de vista religioso, la virtud de la caridad. 2. *Weak, but not irrelevant or fallacious... it presents only one side of the issue.* 5 Como todos los valores, el llamado a la piedad debe estar confrontado con otros valores que están en juego en la situación dada. 3. *Irrelevant. An appeal to pity may be irrelevant. For example, in a scientific inquiry an appeal to pity may be totally inappropriate...*⁶ Este punto se refiere a la pluralidad de las normas de racionalidad en función de las situaciones y los tipos de discurso argumentativo. 4. *Not enough information given. Not enough information on the particulars of the case has been given.* Este principio general de evaluación vale evidentemente para todas las formas de argumentaciones, fundadas o no sobre los valores y las emociones, lo mismo que el siguiente. (Cf. Plantin Christian (2010), *Argumentar por medio de las emociones*, versión 24, pp. 41-69).

emoción tiene un lugar legítimo, incluso importante en el diálogo persuasivo” (Walton, 1992, p. 1). Este lugar legítimo e importante de las emociones puede ser otorgado según los objetivos del orador que tenga a la hora de apelar en su argumentación a estos componentes emocionales. Un ejemplo señalado por Walton es el siguiente: “un discurso epidíctico, cuyo objetivo es reafirmar la identidad del grupo y fortalecerlo en torno a otros valores morales puede apelar al sentimiento, sin que por ello sea falaz” (1992, p. 303). Sin duda, estas valoraciones positivas de Walton hacia las emociones dentro de un proceso argumentativo son importantes a la hora de reivindicar el rol que estas pueden jugar dentro de una argumentación. Sin embargo, Walton pareciera abstraer toda situación argumentativa al no otorgar un papel importante al contexto institucional donde se llevaría a cabo un acto argumentativo.

Existe otro trabajo que teoriza sobre las emociones y su importancia en la argumentación, este estudio es del autor Michel Gilbert titulado *Emoción, argumentación y lógica informal*.⁶ El acercamiento que hace Gilbert de las emociones es de un carácter más informal en la medida en que se centra en aquellas circunstancias “colaterales” que rodean y conforman toda acción argumentativa:

La emoción, en todas sus formas, es una parte integral de la comunicación humana y, por consiguiente, de la argumentación humana. Como tal, hay un número de opciones que pueden ser asumidas. Podemos considerar los argumentos emocionales como intrínsecamente diferentes y distintos de los lógicos y, por consiguiente, suponer que sean tratados de diferente manera (Gilbert, 2004).

Siguiendo la teorización de Gilbert, estas emociones hacen parte de la naturaleza argumentativa de nosotros como seres humanos, puesto que, en nuestra cotidianidad argumentamos emocionalmente, expresamos emociones cuando nos comunicamos por medio de argumentos; estos argumentos pueden contener premisas explícitas o premisas implícitas,

6 La primera versión de este artículo fue publicada en *Informal Logic*, vol. 24, núm. 3, 2004, pp. 245- 264. traducción: Silvia Gutiérrez Vidrio. No son muy claras las enumeraciones propuestas (4, 5 y 6). Se sugiere poner, quizá entre paréntesis, lo que se trata o explica en los puntos 1, 2 y 3.

(entimemas), que proporcionan información a la hora de expresar conformidad o inconformidad argumentativa.

Un esquema argumentativo que puede sernos útil a la hora de evaluar estos elementos es el esquema desarrollado por autores como Frans Van Eemeren y Rob Grootendorst llamado pragma-dialéctico. Este marco evaluativo es interesante porque considera a la argumentación como un acto de habla complejo, conformado por varios actos de habla simples. Y al considerar a la argumentación como un acto de habla complejo compuesto por múltiples actos de habla simples, supera el nivel textual de la oración al centrarse en elementos que configuran un aspecto importante en la argumentación, como el contexto institucional en donde se lleven a cabo los diálogos argumentativos.

El modelo pragma-dialéctico: la argumentación como un acto de habla complejo

Para estos autores, (Van Eemeren y Grootendorst), el lugar donde se lleve a cabo un diálogo argumentativo, —un acto de habla complejo— orientado a resolver una diferencia de opinión, debería tenerse en cuenta a la hora de analizar dicho diálogo. Este lugar es el contexto institucional en el cual se enmarca un diálogo argumentativo. Este contexto institucional será importante a la hora de analizar estos actos de habla porque ofrecen el marco que otorga las condiciones o características de toda argumentación, (Por ejemplo, no es lo mismo sostener un diálogo argumentativo en la casa con nuestros padres, a sostener un diálogo en el lugar de trabajo con nuestro jefe, aparte de las condiciones diferentes de lugar, los argumentos formulados en cada situación argumentativa variarán según el interés con que se desarrolle el diálogo argumentativo). Estos diálogos serán legítimos si se basan en un sistema de reglas fijadas en la argumentación por el oponente y el proponente argumentativo dentro de un diálogo en contexto. La acción de apelar a las emociones dentro del desarrollo de un diálogo argumentativo es considerada por los autores cuando se presenta una alteración de la siguiente regla establecida: “una parte solo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista” (Van Eemeren y Grootendorst, 2002, p. 132). Esta aclaración es clave porque

distingue a los actos de habla particulares que se puedan presentar dentro del acto argumentativo de los medios no argumentativos, (las emociones):

La argumentación no se refiere al punto de vista en discusión (argumentación irrelevante). El punto de vista no se defiende por medio de una argumentación, sino empleando medios de persuasión no argumentativos: a) manipulando las emociones de la audiencia, y b) enumerando las cualidades propias (Van Eemeren y Grootendorst, 2002, p. 25).

Esta diferenciación entre argumentos y medios de persuasión no argumentativos ayuda a clasificar a las emociones como componentes que se pueden aislar y evaluar por separado bajo el estudio de las falacias.⁷

Estas fases del diálogo argumentativo para estos autores son las siguientes: a) la etapa de la confrontación, en la que las partes establecen que tienen una diferencia de opinión; b) la etapa de la apertura, en la que las partes deciden tratar de resolver esa diferencia; c) la etapa de la argumentación, en la cual el sujeto protagonista defiende su punto de vista contra la crítica del sujeto antagonista; y d) la etapa de la conclusión, donde se evalúa a favor de quién se resuelve la diferencia. (Londoño & Herrera, 2012, p. 276).

Otra característica importante a tener en cuenta para comprender este enfoque y marco evaluativo de argumentos es su naturaleza transdisciplinar, es decir, que, para analizar los argumentos como actos de habla complejos, hay que tener en cuenta diversas herramientas para poder evaluar dicha complejidad como la pragmática, el análisis crítico del discurso, etc.⁸

7 El enfoque pragma-dialéctico de Van Eemeren y Grootendorst aspira a proporcionar las reglas que deben seguirse en todas las fases de la discusión y que permiten resolver, de una manera razonable, la discrepancia de opiniones. Las reglas críticas proporcionan el marco teórico de la discusión y cualquier violación de estas reglas constituye una falacia, es decir, una interrupción irrazonable del proceso de resolución de la disputa. Esta perspectiva permite ampliar el marco de la argumentación y, en consecuencia, ampliar el campo de las falacias. (Cita de Gutiérrez en Silvia, 2009). *El estudio de las emociones desde una perspectiva argumentativa*. Anuario de investigación UAM-X • México pp. 271-297)

8 El ACD, (Análisis crítico del discurso), es un enfoque especial que toma posición política y analiza el papel del discurso en la reproducción de la dominación (como abuso de poder), así como en la resistencia contra la dominación. Es un enfoque interdisciplinar al estudio

Conclusiones

¿Qué es, entonces, lo que distingue a las emociones? En primer lugar, son acerca de algo: tienen objeto. [...] En segundo lugar, este objeto es de carácter intencional: esto es, figura en la emoción tal como es percibido o interceptado por la persona que la experimenta. [...] En tercer lugar, las emociones no encarnan simplemente formas de percibir un objeto sino creencias, a menudo muy complejas, acerca del mismo. Para sentir temor, como ya Aristóteles percibió, debo creer que es inminente algún infortunio; que su carácter negativo no es solo trivial, sino serio y que el impedirlo escapa por completo de mi control (Nussbaum, 2008, p. 51).

Por tener estos elementos cognitivos, las emociones son componentes de lo que Aristóteles denominó entimemas, es decir, los silogismos retóricos que caracterizan a un acto argumentativo.

Al poseer estas características complejas, algunos argumentos, (Silogismos retóricos), compuestos por emociones necesitan un acercamiento más rico y complejo, este acercamiento puede ser el modelo denominado pragmatialéctico, al ser un modelo transdisciplinar, puede analizar los actos de habla simples que conforman el acto argumentativo complejo.

del discurso, que considera “el lenguaje como una forma de práctica social” (Fairclough, 1989, p. 20) y analiza cómo la dominación se reproduce y se resiste con los discursos. El ACD se desarrolló alrededor de 1980 desde la lingüística crítica, y se fundamenta en el acceso desigual a los recursos lingüísticos y sociales, recursos que son controlados por las instituciones. Los patrones de acceso al discurso y a los eventos comunicativos son un elemento esencial para el acd. 10 La pragmática toma en consideración los factores extralingüísticos que condicionan el uso del lenguaje, esto es, todos aquellos factores a los que no se hace referencia en un estudio puramente formal, como lo propone la teoría de los Actos de Habla. (Cf. Londoño, D. A. & Herrera, J. D. 2012). Coincidencias entre la Argumentación Pragmatialéctica y la Novísima Retórica.

Referencias

- Austin, J. (1982). *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona: Paidós.
- Gilbert, M. (2004). Emoción, argumentación y lógica informal. *Informal Logic*, 24 (3), 245-264.
- Londoño, D. A., & Herrera, J. D. (2012). Coincidencias entre la Argumentación Pragmatialéctica y la Novísima Retórica. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 10 (1), 271-285.
- Nussbaum, M. (2008). *Paisajes del pensamiento: la inteligencia de las emociones*. Barcelona: Paidós.
- Perelman, C., y Olbrechts-Tyteca, L. (1969). *The new rhetoric: a treatise on argumentation*. Notre Dame: University of Notre Dame.
- Van Eemeren, F., Grootendorst, R., & Snoeck, F. (2002). *Argumentación: análisis, evaluación y presentación*. Buenos Aires: Biblos.
- Walton, D. (1992). *The place of emotion in argument*. Pennsylvania: University Press.